

KI-Power im Sales: ChatGPT & andere LLMs

ZfU International Business School



Mittwoch, 18. Juni 2025 (Online-Durchführung)

Dienstag, 16. September 2025 (Online-Durchführung)

Montag, 27. Oktober 2025 (Online-Durchführung)

In diesem praxisorientierten Seminar lernen Sie, wie Sie Large Language Models (LLMs) wie ChatGPT effektiv im Vertriebsalltag einsetzen können. Sie erhalten Einblicke in grundlegende Funktionen, rechtliche Aspekte und erlernen **effektive Prompting-Techniken**, um die Qualität Ihrer KI-generierten Inhalte zu verbessern.

Nach diesem Seminar können Sie LLMs nicht nur nutzen, sondern auch gezielt in Ihre Vertriebsprozesse integrieren, um **effizienter, kreativer und erfolgreicher** zu arbeiten. Sie bekommen einen klaren Blick auf die Chancen und Risiken sowie ein fundiertes Verständnis über die Möglichkeiten und Grenzen der generativen KI-Technologie im Sales.

CHF 900.00

[Mehr Informationen und Anmeldung](#)

Zusätzliche Infos zur Veranstaltung

Zertifikat/Bestätigung

Teilnahmebestätigung

Referenten



Livia Rainsberger

Veranstalter

ZfU International Business School

Telefon bei Fragen

044 586 86 37

Beschreibung

Themenschwerpunkte

Einführung in Large Language Models

- Funktionsprinzipien von LLMs
- Möglichkeiten: Sprachverarbeitung, Generierung von Inhalten, Datenanalyse, Multimodalität
- Technische Limitationen und aktuelle Herausforderungen: Bias, Halluzinationen, Quellen und Datenqualität

Überblick über gängige LLMs und Unterschiede

- Übersicht der Modelle:
 - ChatGPT (OpenAI)
 - Claude (Anthropic)
 - Gemini (Google DeepMind)
 - Sonstige bekannte Modelle
- Praxisvergleich: Stärken, Schwächen und Anwendungsbereiche unterschiedlicher Modelle
- Zukunftsentwicklung der Sprachmodelle: Trends und Aussichten

Rechtliche und ethische Aspekte

- Rechtliche Themen: Urheberrecht, Datenschutz
- Ethik im Umgang mit LLMs
- Compliance-Aspekte
- Dos and Don'ts

LLMs im Vertrieb: Einsatzgebiete und Use Cases

- Anwendungsbereiche im Vertrieb
- Möglichkeiten und Szenarien
- Use Cases
- LLM-Funktionalitäten in bestehenden Systemen
- Recherche mit KI

Grundlagen des Promptings

- Aufbau und Struktur von Prompts
- Effektive Prompt-Techniken
- Prompt-Beispiele für den Vertrieb

Automatisierung und Task-Delegation

- Custom GPTs
- Copilot(en)
- AI Agents

Nutzen

- Sie erlernen den effektiven Einsatz von KI im Vertrieb.
- Sie verbessern Ihre Kommunikationsstrategien mit Kunden.
- Sie steigern die Effizienz im Vertrieb.
- Sie erhalten praxisnahe Tipps und Techniken.
- Sie setzen unterschiedliche LLM's effektiv ein.

Teilnehmer/innen aus Deutschland: Weiterbildung nach KI-VO Art. 4 für die Nachweispflicht von KI-Kompetenz

Zielgruppe

Das Online-Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeitende, Mitarbeiter im Marketing, Führungskräfte, Vertriebsleiter und Sales Manager sowie an alle, die grosse Sprachmodelle verstehen und sinnvoll im Vertrieb nutzen wollen.

Arbeitsmethode

Praxisorientiertes Online-Seminar mit Workshop-Charakter und konkreten, sofort umsetzbaren Tipps. Informative Kurzvorträge, konkrete Fallbeispiele und -analysen sowie aktiver Erfahrungsaustausch.

Dieses Tool benötigen Sie während des Seminars

Um optimal am Seminar teilnehmen zu können, benötigen Sie folgende Anwendung:⇒ChatGPT

Wichtig: Die kostenlose Version dieses Tools genügt – es entstehen keine zusätzlichen Kosten für Sie.

Seminarzeiten

09:00 - 17:00 Uhr

Dieses Online-Seminar wird mit unserer Schwesterfirma, dem Forum für Führungskräfte aus Wiesbaden DE, durchgeführt.

Mehr Informationen und Anmeldung